



## 松田産業株式会社

2022年3月期 決算説明会

2022年5月25日

## イベント概要

---

[企業名]	松田産業株式会社		
[企業 ID]	7456		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2022 年 3 月期 決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 5 月 25 日		
[ページ数]	32		
[時間]	13:30 – 14:25 (合計：55 分、登壇：41 分、質疑応答：14 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長	松田	芳明 (以下、松田)
	取締役副社長	對馬	浩二 (以下、對馬)
	執行役員 CSR・IR 部長	田中	善則 (以下、田中)

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 登壇

司会：定刻となりましたので、ただ今から、松田産業株式会社様の決算説明会を開催いたします。  
今回の説明会は、昨今の状況を鑑み、無観客でライブ配信形式のWEB説明会とさせていただきます。

最初に、会社からお迎えしております3名の方をご紹介します。

代表取締役社長、松田芳明様です。取締役副社長、對馬浩二様です。執行役員 CSR・IR 部長、田中善則様です。

本日は松田様、田中様から決算の概要をご説明いただき、続きまして、新・中期経営計画の概要は、松田様からご説明いただくことになっております。

ご説明後、今回オンラインでご参加されている方からのご質問をお受けする予定です。ご質問のある方は、チャットにてご入力いただければと思います。質問は、説明中も受け付けております。

それでは、松田様よろしくお願いたします。

### 連結業績 (2022年3月期)

単位：億円

	21/3期通期 (前期)	22/3期通期 (当期)	前期比 増減(率)		23/3期通期 (来期予想)	当期比 増減予想(率)	
売上高	2,315	2,722	407	17.6%	2,800	77	2.8%
営業利益	80	126	46	57.8%	110	▲16	▲13.3%
営業利益率	3.5%	4.7%	+1.2%pt	—	3.9%	▲0.7%pt	—
経常利益	83	137	53	64.1%	114	▲23	▲17.0%
税引前利益	87	137	50	57.8%	—	—	—
当期純利益	60	95	34	56.7%	80	▲15	▲16.3%

- ・2022年3月期の業績は、貴金属関連事業、食品関連事業ともに取扱数量が想定を上回り前期比増収増益を達成。
- ・売上高、営業利益、経常利益、当期純利益は、過去最高の実績。

(注) 2022年3月期の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用し、売上高は当該会計基準等を適用した後の金額となっております。

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.



3

松田：松田産業株式会社、代表取締役社長の松田でございます。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



本日は、皆様大変お忙しい中、当社決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、当社第73期、2022年3月期決算概要についてご説明いたします。

ご覧いただいておりますのが、連結業績の概要でございます。

当連結会計年度の売上高は、貴金属関連事業、食品関連事業ともに取扱数量が想定を上回るなど、いずれも好調に推移し、前期比17.6%増加の2,722億円となり、営業利益は前期比57.8%増加の126億円となりました。

経常利益では、補助金収入並びに当社が30%の株式を保有します日鉄マイクロメタルの持分法投資利益などを含み、前期比64.1%増加の137億円となりました。

これらの結果、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比56.7%増加の95億円となりました。当期の売上高や各段階利益は、過去最高の実績となりました。

連結業績の概略は、以上のとおりでございます。

ご覧いただいております資料には、5月13日に公表いたしました2023年3月期の業績予想も載せておりますが、ご説明は後ほどさせていただきます。

## セグメント別の業績 (2022年3月期)

### 貴金属関連事業

単位：億円

	21/3期実績 (前期)			22/3期実績 (当期)			前期比増減	
	上期	下期	累計	上期	下期	累計		
売上高	730	800	1,530	967	962	1,929	+398	+26.0%
営業利益	32	35	68	59	44	103	+35	+51.5%
営業利益率	4.5%	4.5%	4.5%	6.1%	4.6%	5.4%	+0.9%pt	-

- ・売上高は、前期比26.0%増収。営業利益は、前期比51.5%増益。
- ・電子デバイス分野の生産活動好調により、貴金属リサイクル取扱量及び貴金属製品等の販売量が全般的に増加。
- ・全体的な貴金属相場が上昇。
- ・産業廃棄物の処理は、処理受託が増加。

(注) 2022年3月期の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用により、従来の方法に比べて、売上高は90億円減少、営業利益は1億円増加しております。

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.



4

次に、セグメント別の業績をご説明いたします。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



初めに、貴金属関連事業になります。

当事業の売上高は、前期比 26%増加の 1,929 億円、営業利益は前期比 51.5%増加の 103 億円となりました。当事業の主力顧客である電子デバイス製造業界では、半導体不足に伴う自動車の生産低下による影響はありましたが、スマートフォン市場の回復や通信インフラの整備、拡大などから、電子デバイスの需要は堅調に推移し、生産活動も活発な状況になりました。

このような状況の中で、当社グループでは、貴金属リサイクルの取扱量および貴金属製品などの販売量が、全般的に増加いたしました。また、貴金属相場の上昇といったフォローもありましたので、前期に比べ大幅な増収増益になりました。

なお、産業廃棄物の処理受託に関しましても、取扱量は増加しております。

## セグメント別の業績 (2022年3月期)

### 食品関連事業

単位：億円

	21/3期実績 (前期)			22/3期実績 (当期)			前期比増減	
	上期	下期	累計	上期	下期	累計		
売上高	386	398	784	393	400	793	8	1.1%
営業利益	4	8	12	13	9	23	11	93.5%
営業利益率	1.0%	2.0%	1.5%	3.5%	2.4%	2.9%	1.4%pt	—

- ・売上高は、前期比1.1%増収。営業利益は、前期比93.5%増益。
- ・原材料価格や物流コストの上昇、円安が影響し、厳しい市場環境。
- ・多様化する顧客ニーズに応えた商品提案や安定供給により水産品、畜産品、農産品の販売量の増加。

(注) 2022年3月期の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用により、従来の方法に比べて、売上高は103億円減少、営業利益に影響はありません。

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

 松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

5

次に、食品関連事業でございます。

当事業の売上高は、前期比 1.1%増加の 793 億円となり、営業利益は前期比 93.5%増加の 23 億円となりました。

当事業の主力顧客である食品製造業界では、新型コロナ拡大の影響で停滞した経済活動は回復基調となりましたが、原材料価格や物流コストの上昇並びに円安などが影響し、厳しい状況になりました。また、中国のゼロコロナ政策などを背景として、サプライチェーンの混乱も続いております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

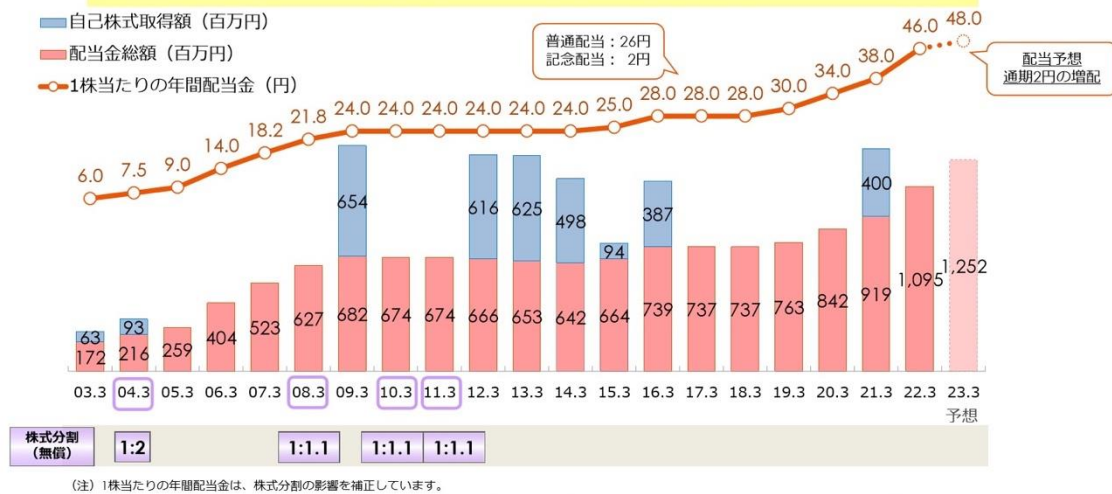
このような状況の中で、当社グループでは、品質、価格、供給面などで非常に多様化する顧客のニーズに対し、きめの細かい商品の提案や安定供給などに努めた結果、水産品、畜産品、農産品の販売量が全般的に増加し、前期に比べ増収増益となりました。

当期より適用しました収益認識基準の影響で、売上高の増加はわずかでありましたが、販売量の拡大によって、営業利益は大幅に増加いたしました。

なお、後ほど補足説明もありますが、営業利益の増加には、一部の商品市況の好転による一過的な影響も含まれております。

## 株主還元

成長投資のための内部留保とのバランスを考慮しつつ、株主様への安定かつ持続的な配当を実施する事により、株主様の期待に応えてまいります。  
 なお、次期の配当については、通期で2円増配の48円を予想しております。



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

6

その他のご説明は、CSR・IR部よりさせていただきますので、続いて、株主還元をご説明いたします。

当社は、資本政策の基本方針のもとで、株主還元につきましては、安定かつ持続的な配当を実施することにより、株主様の期待に応えてまいります。

2022年3月期の配当金につきましては、中間配当を22円とし、期末配当は、東証一部上場以来20周年であった当期に最高益を更新できましたことなども踏まえ、昨年の11月公表の予想から2円増配の24円を予定しております。これにより、通期では前期に比べ8円の増配を予定しております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
 Asia's Meetings, Globally

なお、2023年3月期の配当金は、中間配当24円、期末配当24円の年間合計48円を予想しております。次期の予想も含めると、5期連続の増配になります。

私からの決算のご説明は、以上とさせていただきます。引き続き、CSR・IR部より、決算内容の詳細、設備投資の状況などにつきましてご説明いたします。

## ○ 連結貸借対照表・キャッシュ・フロー計算書

単位：億円

(連結)		21.3期末	22.3期末	増減	主な増減要因
	流動資産	764	860	+95	現金及び預金、売上債権、棚卸資産
	固定資産	277	297	+19	工場設備の新設及び更新
資産合計		1,042	1,157	+115	
	流動負債	293	335	+42	買掛金、短期借入金
	固定負債	93	77	▲15	
	うち有利子負債	172	163	▲9	
負債合計		386	413	+27	
純資産合計		656	744	+88	
負債純資産合計		1,042	1,157	+115	
自己資本比率		62.8%	64.2%	-	

	21.3期	22.3期	増減
営業キャッシュ・フロー	1	70	+68
投資キャッシュ・フロー	▲31	▲25	+6
フリーキャッシュ・フロー	▲29	45	+75

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

8

**田中：**CSR・IRを担当いたします執行役員の田中でございます。

私からは、決算内容の詳細といたしまして、連結貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書、セグメント別売上高、営業利益の概要、通期の業績予想並びに設備投資の状況につきまして、ご説明いたします。

初めに、連結貸借対照表になります。

資産につきましては、現金および預金、受取手形および売掛金、棚卸資産並びにその他流動資産の増加などから、流動資産が95億円増加し、固定資産につきましても、生産設備、機械の新設などで19億円増加いたしましたので、総資産は前期末に比べ115億円増加の1,157億円となりました。

負債につきましては、買掛金、短期借入金並びに未払法人税等の増加などから流動負債が42億円増加したため、長期借入金の返済などによる固定負債の減少を上回りまして、合計では前期末に比べ27億円増加し、413億円となりました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

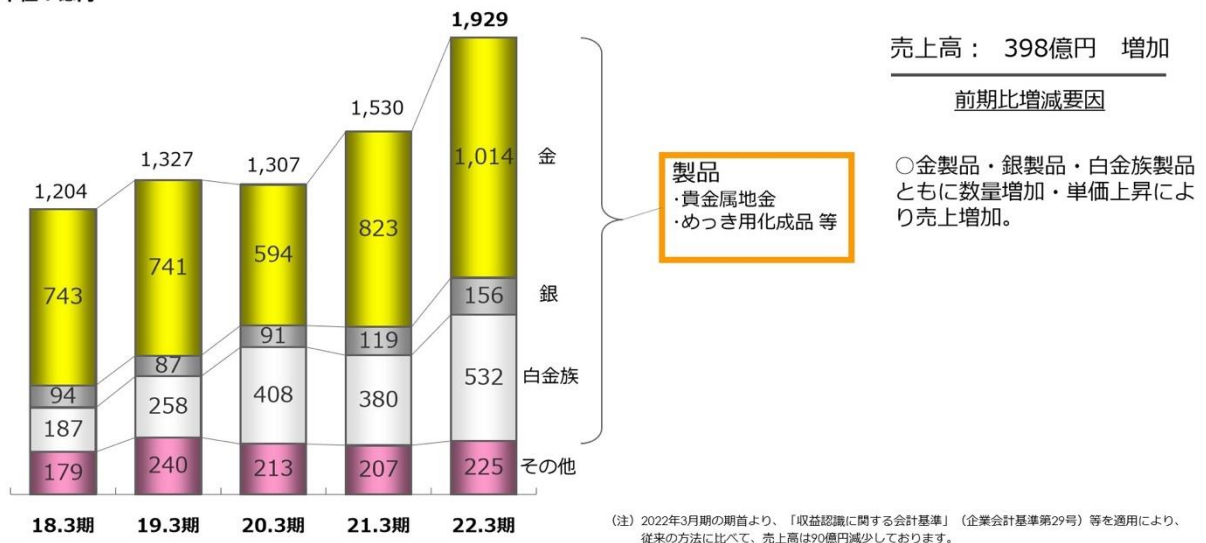
 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

純資産は、利益剰余金の増加などに伴い前期末に比べ 88 億円増加し、744 億円となっております。なお、利益剰余金の増加には、収益認識基準の適用に伴う期首の調整 2 億円が含まれております。

なお、キャッシュ・フローにつきましては、業績および貸借対照表の状況から、現在ご覧いただいているとおりの結果となっております。

## 品目別売上高の推移 < 貴金属関連事業 >

単位：億円



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

9

次に、セグメントごとの売上内容についてご説明いたします。

まず、貴金属関連事業になります。

当事業の売上高は、前期比 26%増加の 1,929 億円になりました。当事業の売上構成でございますが、貴金属地金並びに化成品などの当社が製造しております製品が全体の約 9 割を占め、そのうち金、銀、白金族製品などに分類されますので、その内容を中心にご説明いたします。

売上高の構成をグラフにまとめておりますので、ご覧いただきたいと思います。

金製品は、売上高の 5 割強を占めておりますが、前期比 23%増加の 1,014 億円となりました。先ほどの説明にもありました電子デバイス分野の生産好調と、国内外における積極的な営業活動によってリサイクルの取扱量が増加し、また当社製品への引き合いも増え、販売量も順調に増加しましたことが、売上増加の主な要因でございます。なお、販売単価は通期平均での比較になりますが、前期比 5%ほどの上昇になりました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally



次に、銀製品ですが、前期比 32%増加の 156 億円となりました。金製品同様の背景からリサイクルの取扱量や販売量が増加し、売上増加に貢献いたしております。販売単価は、前期比 15%ほどの上昇になっております。

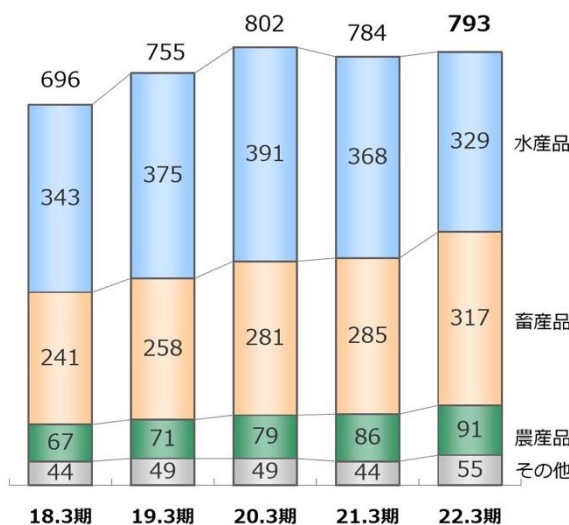
続いて、白金族製品も売上高は、前期比で 40%増加し 532 億円となりました。電子デバイス分野に加えて触媒市場からのリサイクルの取扱量も増加しましたが、パラジウムやロジウムなどの相場上昇に伴う販売単価の上昇が、売上高増加の大きな要因になりました。白金族製品全体の販売単価は、前期比 29%ほどの上昇になっております。

その他の売上高にも触れておきますと、こちらに含まれます産業廃棄物処理の収入も、新型コロナ影響からの回復を見せ、処理の受託が増加しましたので、その他売上高もわずかではありますが増加しております。

なお、貴金属関連事業の営業利益につきましては、後ほど補足させていただきますが、数量増加などによる売上高の増加の要因に加えて、貴金属相場の上昇影響も含み、売上総利益が増加したことがやはり大きく寄与しております。人件費などの販管費の増加ございましたけども、大幅な増加となりました。

## 品目別売上高の推移<食品関連事業>

単位：億円



売上高：8億円 増加

### 前期比増減要因

○水産品は、すりみは、数量増加・単価上昇、その他水産品は、数量増加、単価下落。

○畜産品は、鶏卵は、数量増加・単価上昇、畜肉類の数量減少・単価上昇。

○農産品は、数量増加・単価下落。

(注) 2022年3月期の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用により、従来の方法に比べて、売上高は103億円減少しております。

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

10

次に、食品関連事業の売上高をご説明させていただきます。

当事業の売上高は、前期比 1.1%増加の 793 億円となりましたが、当期より適用の収益認識基準による売上高減少の影響額 103 億円を含んだものでございます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

売上高の構成をグラフにまとめておりますので、ご覧ください。

水産品は、前期比 11%減少の 329 億円となっておりますが、収益認識基準の適用による影響の大半が水産品でございましたので、売上高は減少しておりますが販売量は順調に推移し増加しました。

畜産品は、前期比 11%増加の 317 億円となりました。鶏卵などの販売量増加と全体的な販売単価の上昇によって、売上高が大幅に増加しております。

続いて、農産品ですが、前期比 6%増加の 91 億円となりました。農産品につきましては、コロナ禍におけるサプライチェーン混乱の影響を最も受けるといった性質にありましたが、変化にも対応して、安定供給や代替品等の産地開拓などにも努めた結果、冷凍野菜や乾燥野菜の販売量を伸ばすことができましたので、販売単価はわずかに下落いたしました。全体での売上高は増加となりました。

食品関連事業の全体を通して、当社が取り扱います商品は、かつては不用品として廃棄されていたものの商品化なども含めまして、いわゆるニッチな領域が多くございます。これらはお客様の様々なニーズに寄り添って産地開拓と商品提案を行ってきた積み重ねでございまして、そこに安定供給を含んだ総合的な調達力を加えてお客様にご評価いただけましたことが、この販売量の増加にもつながったと考えております。

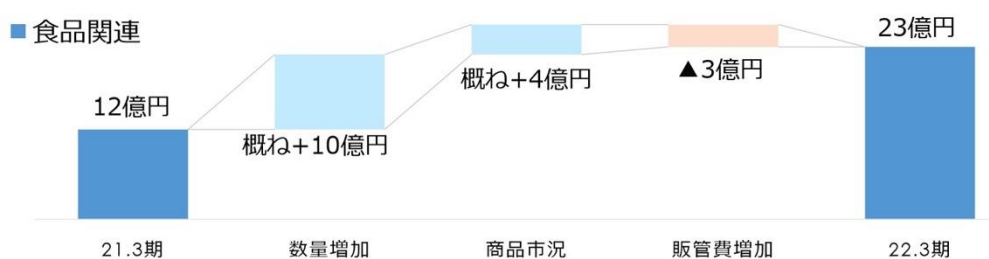
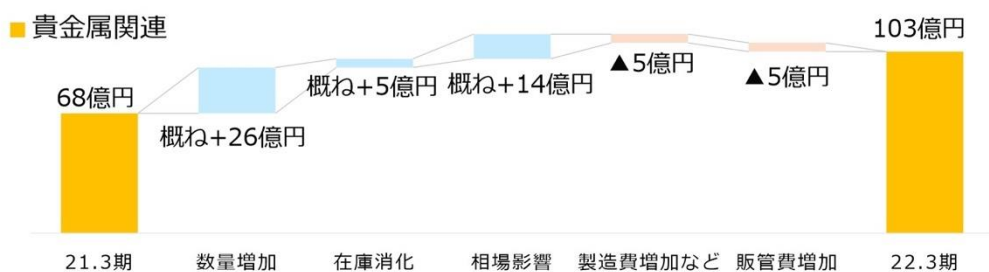
なお、食品関連事業の営業利益は、販売量増加などによる売上高の増加要因に加えまして、一部商品の一過的な市況好転による追い風を受けた増益となっております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## ○ 営業利益の概要



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.



11

続きまして、営業利益の概要を少し補足させていただきます。

当期では、過去最高益を更新し、大幅な増益になっておりますが、増益の要因に一時的な内容も一部含んでございますので、セグメントごとに補足させていただきます。

貴金属関連事業は、営業利益が前期比で 35 億円ほど増加しておりますが、売上総利益での約 40 億円の増加が寄与したもので、販管費の増加 5 億円を十分に吸収したものでございます。

この売上総利益の増加の主な要因は、数量の増加によるもののほかに、前期末在庫の消化による利益化影響、期ずれ、期またぎでの販売消化になりますが、こういった利益化の影響が概ね 5 億円程度ございました。また、貴金属相場の上昇による影響が、概ね 14 億円ほど含まれております。この在庫消化と相場影響の合計概ね 19 億円程度は、一時的要因に該当いたします。

以上の一時的要因も含み、労務費や産廃処理委託費など製造費用等の増加、約 5 億円を吸収し、売上総利益は大幅な増加となりました。なお、販管費の増加は、主に人件費などによるものでございます。

食品関連事業も、営業利益は前期比で 11 億円ほど増加しておりますが、こちらも売上総利益の増加、約 14 億円が寄与したものでございまして、販管費の増加 3 億円を吸収しております。

## サポート

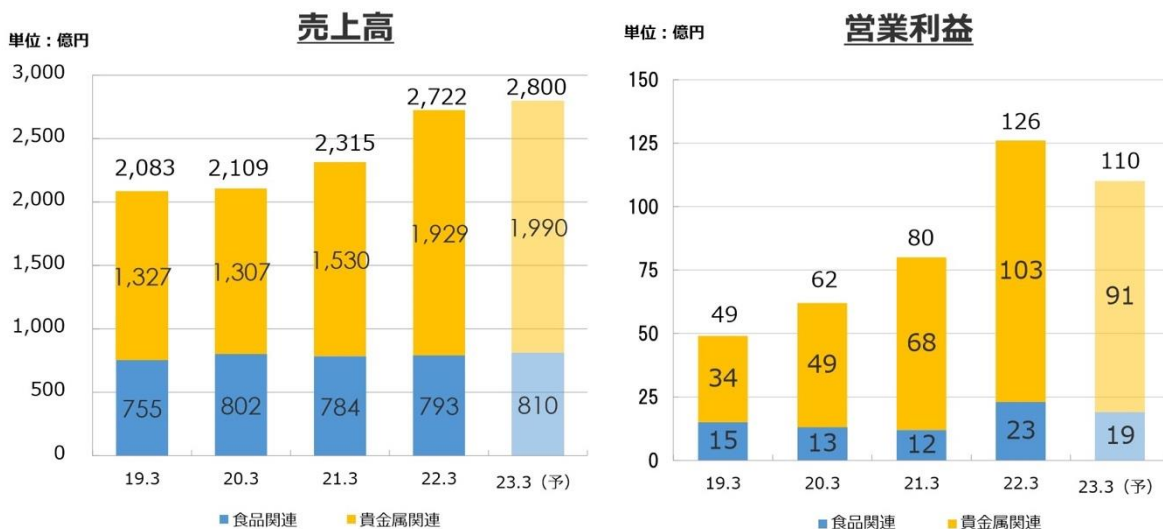
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



売上総利益の増加は、数量増加によるもののほかに、畜産品などの一部の商品市況の好転が影響して利益を積み増しました、概ね約4億円がございましたので、これが一過的要因に該当いたします。なお、食品関連事業の販管費の増加も、人件費などによるものでございます。

以上のように、両セグメントともに一過的要因も含めて、前期比大幅な増加という内容になっております。

## ○ 連結決算の業績推移と2023年3月期通期予想



(注) 2022年3月期の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用するため、上記の連結業績予想は当該会計基準等を適用した後の金額となっております。

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

12

ここで、次期、2023年3月期の見通しにつきまして、ご説明いたします。

通期の連結業績では、売上高2,800億円、営業利益110億円、経常利益114億円。親会社株主に帰属する当期純利益を80億円と予想しております。

貴金属関連事業につきましては、主力顧客の電子デバイス製造業界の生産状況は引き続き好調に推移すると予想し、資源リサイクルの総合力による差別化のもと国内外の数量拡大を図ってまいります。

業績見通しでは、売上高1,990億円、営業利益91億円を予想しておりますが、2022年3月期にありました貴金属相場変動などによる一過性の利益影響は織り込まず、国内外における新規顧客の獲得、シェアアップによる貴金属リサイクルの取扱量や、製商品の販売数量の拡大並びに産業廃棄物の処理受託取扱量の改善などにより、その達成に向け努めてまいります。

## サポート

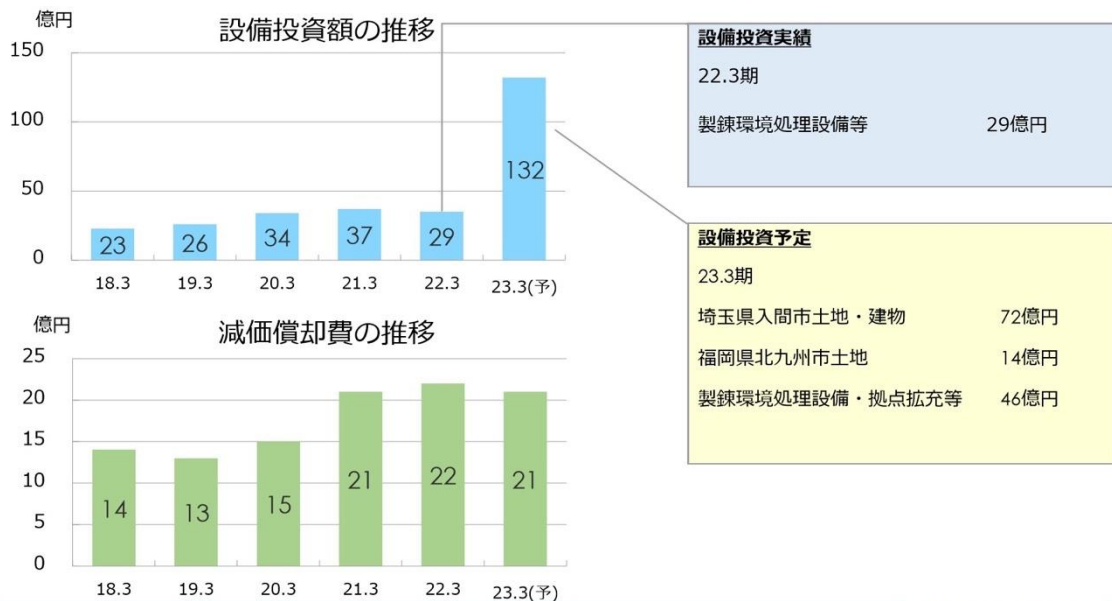
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

食品関連事業は、顧客ニーズを捉えた安全・安心かつ高品質な食品原材料を安定的に供給することで差別化し、販売量の拡大を図ってまいります。

業績見通しでは、売上高 810 億円、営業利益 19 億円を予想しておりますが、原材料価格や物流コスト増大などの変化にも対処しながら、商品ラインナップの拡充にも取り組み、水産品、畜産品、農産品の販売数量の拡大により、その達成に向け努めてまいります。

## 設備投資の状況



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

13

最後になりますが、設備投資の状況についてご説明いたします。

2022年3月期の設備投資は、生産設備、機械の新規設備の導入や、既存設備の老朽化更新などに約29億円の投資を行っております。また、減価償却費は前期に比べ8,000万円増加の22億円となりました。

次期、2023年3月期の設備投資は、将来計画も含めた事業拡大に伴う物流も含めた生産インフラの整備拡充のための、埼玉県入間市での土地建物取得や北九州市の土地取得のほか、老朽化更新なども含む製錬環境処理設備の投資など、総額として約132億円の投資を予定しております。

なお、減価償却費につきましては、ほぼ横ばいの約21億円を見込んでおります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

## ○ (ご参考) 貴金属相場の推移



2023年3月期  
通期見通しの想定相場

・金 6,800円/g  
・銀 85円/g

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

14

本日ご説明の資料には、貴金属関連事業に関係いたします主要な貴金属相場の推移も載せておりますので、ご参考いただければと存じます。

以上をもちまして、2022年3月期の決算に関する会社からの説明を終わらせていただきます。

次に、社長の松田より、中期経営計画についてご説明させていただきます。

## ○ 前・中期経営計画の振り返り

### ■ 目標を前倒しで達成し、3期連続の増収増益を実現

単位：億

	19実績 (20/3期)	20実績 (21/3期)	21目標 (22/3期)	21実績 (22/3期)
売上高	2,110	2,315	2,200	2,722
営業利益	62	80	55	126
営業利益率	3.0%	3.5%	2.5%	4.7%
ROE	6.8%	9.7%	6.0%	13.7%

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

18

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

**松田：** それでは、新たに策定しました 2022 年度を開始年度とする 4 カ年の中期経営計画につきまして、概要をご説明いたします。

ご説明いたします内容は、前・中期経営計画の振り返り、新・中期経営計画の概要、ESG への取り組み、最後に、株主還元・資本政策となりますので、よろしくお願いいたします。

初めに、前・中期経営計画の振り返りになりますが、業績などの経営指標の推移と、戦略施策面の推進に触れ、振り返りたいと存じます。

まず、経営指標になりますが、前・中期経営計画の期間でありました、2019 年度から 2021 年度までの業績は、貴金属関連事業、食品関連事業ともに数量が順調に拡大したことなどから、3 期連続の増収増益となりました。

その結果、計画の最終年度である 2021 年度に目標としました経営指標の売上高、営業利益、営業利益率および ROE は、1 年前倒しで全て達成することができました。

2021 年度では、先ほどの決算説明のとおり一過的要因も含まれておりますが、営業利益が 100 億円を突破し、過去最高益も更新して終えることができました。

## 前・中期経営計画の振り返り

単位：億

セグメント別		19実績 (20/3期)	20実績 (21/3期)	21実績 (22/3期)
貴金属関連事業	売上高	1,307	1,530	1,929
	営業利益	49	68	103
	営業利益率	3.7%	4.4%	5.3%
食品関連事業	売上高	803	785	793
	営業利益	13	12	23
	営業利益率	1.6%	1.5%	2.9%

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

 松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

19

業績をセグメント別に見ましても、2020 年度において、食品関連事業では新型コロナの拡大に伴う市場の混乱、低迷といった影響を若干受けておりますが、その後改善し、貴金属関連事業、食品関連事業ともに過去最高益という結果になりました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

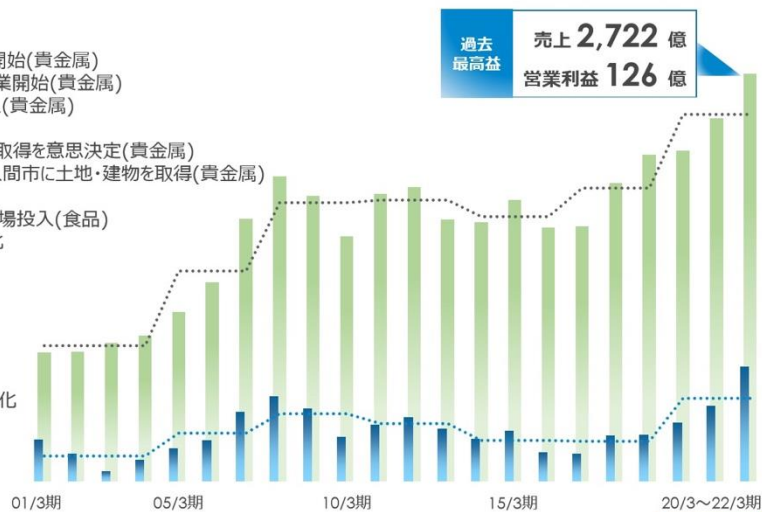
## 前・中期経営計画の振り返り

### 事業戦略の推進

- 関工場(岐阜県関市)前処理設備が稼働開始(貴金属)
- 太平洋セメント様との二次電池リサイクル事業開始(貴金属)
- 高性能金蒸着材「MNS」を開発/市場投入(貴金属)
- 韓国へ現地法人設立(貴金属)
- 更なる業容拡大に備え北九州事業用地の取得を意思決定(貴金属)
- 生産/物流の機能強化を目的に、埼玉県入間市に土地・建物を取得(貴金属)
- 台湾支店出店、事業領域を拡大(食品)
- 機能性の高い植物肉(大豆ミート)を開発/市場投入(食品)
- 東北地区の事業場を刷新しサービス力を強化
- 国内営業拠点再編の実行

### 経営基盤の強化

- グローバル行動規範を制定しガバナンスを強化
- 人事制度を刷新し、経営基盤を強化
- グループウェアを刷新し、生産性を向上
- 健康経営優良法人の認定取得



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

20

次に、戦略の推進に関する振り返りになりますが、3カ年の中で、ご覧のとおり様々な施策を実行に移しております。

生産インフラの強化、国内外の拠点拡充、技術開発、新商品開発といった事業戦略の推進とともに、事業の拡大成長を支える経営基盤の強化も推進してまいりました。これらの戦略推進は、経営目標の達成に貢献するとともに、次期中期経営計画につながるものでもあります。

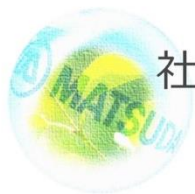
振り返りは、以上にいたしまして、新・中期経営計画の概要に移ります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

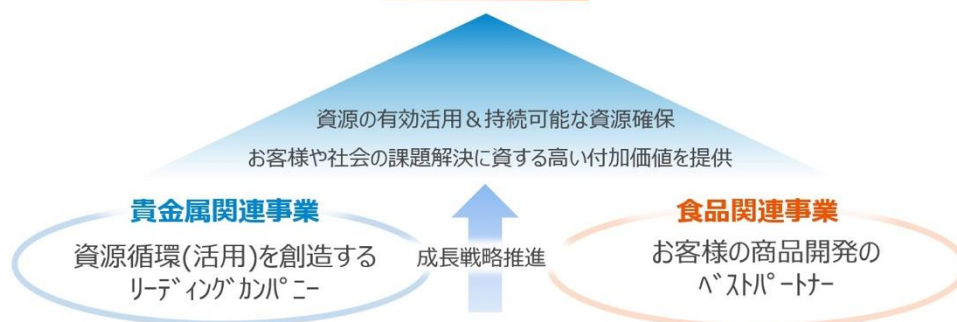
SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally





社会変化に適応し、進化し続ける、  
お客様・社会から常に必要とされる企業へ

**お客様・社会**



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.



22

新・中期経営計画のご説明では、経営目標と成長戦略などを中心にご説明いたします。

初めに、当社グループの目指す姿を示しております。

当社グループは、貴金属関連事業、食品関連事業の両事業の成長戦略を推進し、お客様や社会の課題解決に資する高い付加価値を持続的に提供できるよう取り組んでまいります。

これらの事業活動を通じて、社会変化に適応し、進化し続ける、お客様や社会から常に必要とされる企業を目指してまいります。

**サポート**

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## ○ 経営目標

### ■ 成長戦略を着実に実行し、安定且つ持続的な成長を実現

単位：億

	16~18実績 Ave	19~21実績 Ave	21実績 (22/3期)	25目標 (26/3期)
売上高	1,871	2,382	2,722	3,000
営業利益	42	90	126	130
営業利益率	2.2%	3.7%	4.7%	4.3%
ROE	5.6%	10.0%	13.7%	9.0%
ROA (総資産経常利益率)	6.0%	9.4%	12.5%	10.0%

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

23

次に、新たな経営目標になります。

最終年度である 2025 年度の経営目標を、売上高 3,000 億円、営業利益 130 億円、営業利益率 4.3%、ROE を 9%、総資産経常利益率を 10%といたしました。

新・中期経営計画では、2021 年度にありましたような外部要因による一過性の利益に期待を寄せることなく、成長戦略を着実に実行することで事業規模を拡大してまいります。地政学リスクの拡大やインフレ圧力への警戒感などから、外部環境の変化は目まぐるしいものがあり、先行き不透明な状況にありますが、安定的かつ持続的な成長の実現に向け、目標の達成に努めてまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## ◎ 経営目標（セグメント別）

単位：億

		16~18実績 Ave	19~21実績 Ave	21実績 (22/3期)	25目標 (26/3期)
貴金属 関連事業	売上高	1,184	1,589	1,929	2,000
	営業利益	29	74	103	105
	営業利益率	2.4%	4.6%	5.3%	5.3%
食品 関連事業	売上高	687	793	793	1,000
	営業利益	13	16	23	25
	営業利益率	1.9%	2.0%	2.9%	2.5%

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

24

経営目標をセグメント別の内訳で示しておりますので、ご覧ください。

外部要因による追い風も重なった2021年度の業績から見ますと、利益成長がわずかなものに見えますが、両事業ともに過去3カ年のレンジで見られた事業成長の軌跡を、自力での事業規模拡大で次の4カ年にも着実につなげまして、目標達成に努めてまいります。

## ◎ 成長戦略

### 基本方針

貴金属関連事業 & 食品関連事業の両事業を成長の牽引役とし…

- 積極投資の継続で**収益基盤強化**と**新規収益源の創出**
- 持続的成長を支え、加速させる**経営基盤の強化**
- **ESG経営**の推進で**企業価値向上**

Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

25

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

次に、成長戦略についてお話いたします。成長戦略の基本方針を三つ掲げております。

一つ目は、収益基盤強化と新規収益源の創出。二つ目としまして、経営基盤の強化。さらに三つ目としまして、ESG 経営の推進を方針に加え、持続可能な環境社会などの実現と事業成長を両立させ、企業価値の向上につなげてまいります。

## 成長戦略



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

26

この基本方針のもとで計画しております、成長戦略の概要をご説明いたします。

初めに、貴金属関連事業では、ビジョンに掲げております「資源循環を創造するリーディングカンパニー」の実現に向け、戦略を推進してまいります。

当事業では、持続可能なリサイクル資源を最大限に活用して、顧客ニーズの高まる環境負荷低減型の製品や、サービスの提供を行ってまいります。また、顧客の歩留まり改善や品質向上にもつながる高機能電子材料を、連続的に開発し販売していくことに加え、競争力を高め、国内シェアの拡大と海外の新たな市場開拓につなげてまいります。

市場目線では、電子デバイス業界への深耕とともに、化学/自動車業界への展開を拡大してまいります。さらに、今後の市場拡大が見込まれる二次電池や E-スクラップ市場においては、プロダクト由来のスクラップで培ったリサイクル技術の応用や、スキームの強化などで差別化し、事業領域を拡大してまいります。

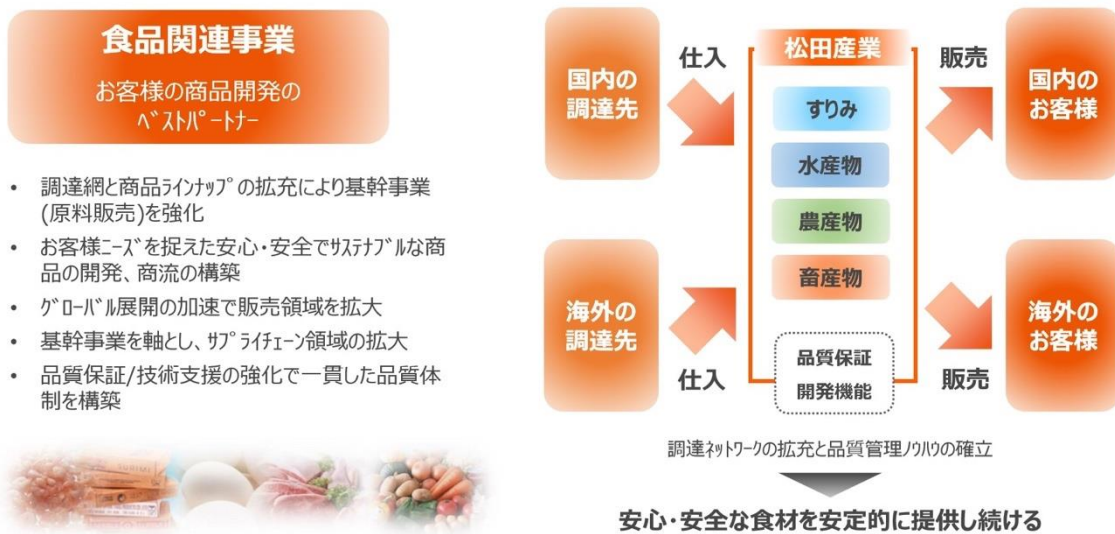
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

シェア拡大、新たな市場開拓、事業領域の拡大などにより、事業規模を拡大させる上で、技術開発や生産インフラの拡充にも積極的に取り組むと同時に、品質管理体制につきましても、さらに強化してまいります。これらに産業廃棄物処理も加えた、当社グループの資源リサイクルの総合力を発揮し、高い環境価値を提供し続けることで、ビジョンにあります「資源循環を創造するリーディングカンパニー」を目指してまいります。

## 成長戦略



次に、食品関連事業では、ビジョンに掲げております「お客様の商品開発のベストパートナー」の実現に向け、戦略を推進してまいります。

当事業では、国内外の仕入先並びに商品ラインナップの拡充を進めて、基幹事業の食品原料販売を強化し、また、お客様のニーズを捉えた安心・安全でサステナブルな商品の開発や、商流の構築に取り組み、グローバル展開を加速させて販売領域を拡大してまいります。

さらに、品質保証や技術支援といった機能も強化し、一貫した品質管理体制を構築いたします。

これらを通じて、お客様に安心・安全な食材を提案し、安定的に提供していくことで、お客様のベストパートナーを目指してまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 成長戦略

### 経営基盤強化

- ITを活用した管理機能強化と自動化/省力化を推進し、生産性向上
  - ERP刷新とトント<sup>®</sup>技術の積極導入
- 成長を牽引する経営人材の創出
- 適材適所で多様な人材(女性/中途/シニア/外国人等)が活躍出来る働き甲斐と働きやすい職場環境作り
  - 挑戦機会の提供と計画的育成を推進
  - キャリア開発支援の拡充
- ガバナンス強化と多岐に渡るリスク管理(安全/遵法/事業リスク)の徹底
  - 三線ディフェンスの強化
  - デジタル社会の浸透に伴う情報セキュリティリスクへの対処

### 「持続的成長を支える経営基盤」 を強化し企業価値を向上



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

28

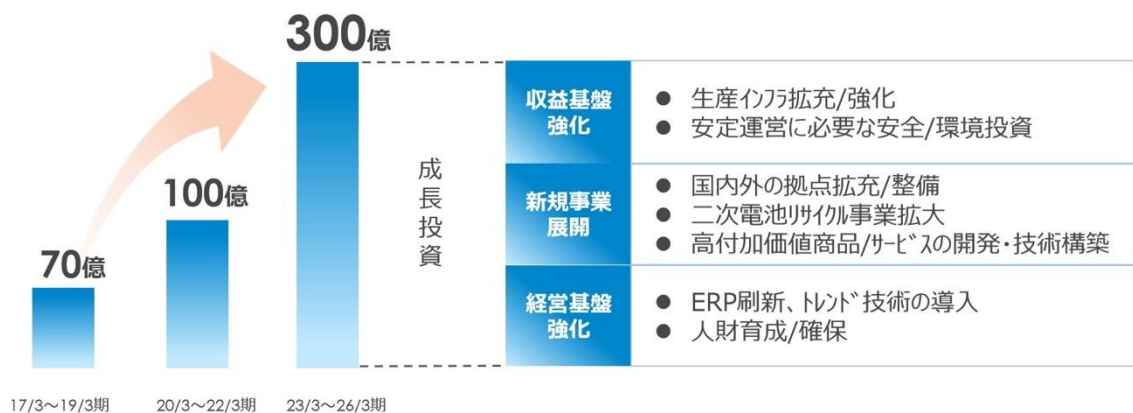
持続的成長を支えて、企業価値を向上するために、経営基盤の強化にも取り組みます。

さらなる企業価値の向上に向けた重要課題を、生産性の向上、DXの推進、経営人材の創出、多様な人材の活躍、職場環境作り、ガバナンスおよびリスク管理の強化とし、これらの重要課題に対し、ご覧いただいております戦略のもとで具体的施策を推進し、経営基盤を強化してまいります。

## 成長戦略（投資計画）

総額 **300億**  
(4カ年累計)

- 成長投資の積極的実施と営業C/Fの着実な確保で、更なる成長を実現
- 財務健全性及び株主還元のバランスを考慮し、経営資源を適確に配分



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

29

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

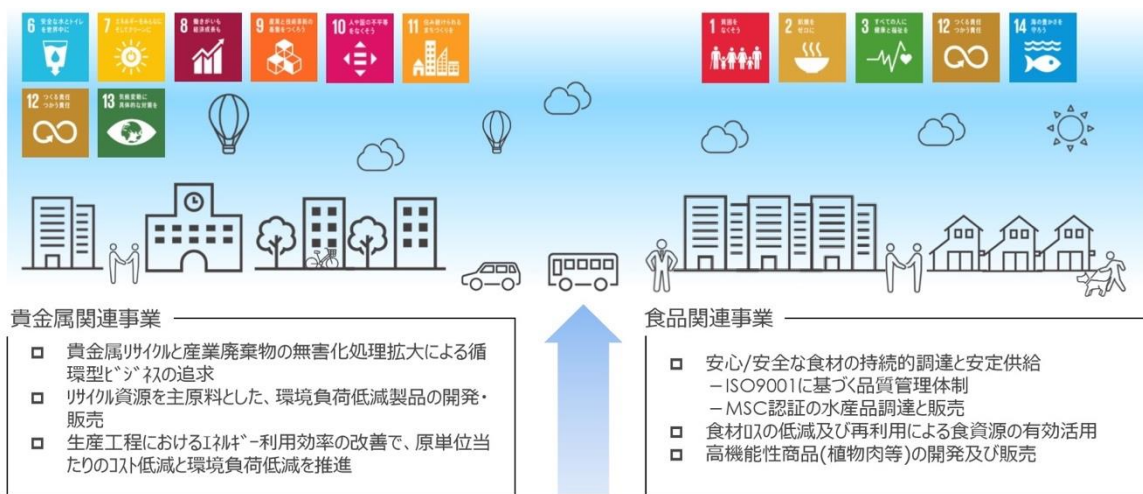
**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

成長戦略の最後は、投資計画になります。

当社グループでは、2022年度から2025年度までの4カ年累計で、約300億円規模の投資を計画しております。

基本方針にもありました収益基盤の強化や、新規収益源の創出に向けた新たな事業展開のほか、生産性向上のためのIT投資や人材育成および確保などの経営基盤強化などへ、積極的に投資してまいります。

## 企業価値向上へ向けて



## 業を通じて、お客様や社会に貢献する

次に、ESG への取り組みに関してご説明いたします。

当社グループは、貴金属関連事業と食品関連事業において独自のビジネスを展開し、製品やサービスを提供しておりますが、企業理念の「限りある地球資源の有効活用し、業を通じて社会に貢献する」ことを根本に据え、安定供給や循環型社会の構築などの社会課題にも両事業の拡大を通じて貢献してまいります。

引き続き、循環型ビジネスを追求し当社の強みを生かしながら、お客様や社会に貢献していくために事業を拡大してまいります。また、さらなる企業価値の向上に向けて、持続可能な環境、社会の実現と事業成長の両立を目指した取り組みを推進してまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## ○ 松田産業の重要課題（マテリアリティ）

E	環境	<b>環境負荷低減と事業成長の両立</b> ①エネルギー消費及び温室効果ガスの排出 ②大気への排出 ③有害物質 ④固形廃棄物 ⑤汚染防止と資源削減 ⑥水の管理 ⑦生物多様性		
S	品質 安全性	<b>お客様満足の向上と社会の信用確保</b> ①製品/サービスの正確な情報の提供 ②商品の安心・安全の確保	人権 労働	<b>多様な人財活躍による成長加速</b> ①適材適所 ②ダイバーシティ&イノベーション ③ワークライフバランス
G	組織 統治	<b>サステナビリティ委員会を設置し、グループ全体の取組を統制</b> ①マネジメントシステム（ガバナンス） ②情報セキュリティ ③サプライヤーとのパートナーシップ		

- 環境・品質安全性・人権労働を重要課題と位置付け、社会貢献と事業成長の両立を実現
- 重要課題に対する非財務目標については設定次第、開示予定

企業価値向上に向け、当社グループが取り組む重要課題はご覧のとおりです。

環境負荷低減と事業成長の両立、お客様満足の向上と社会の信用確保、多様な人財活躍による成長加速をテーマに置き、具体的に取り組んでまいります。

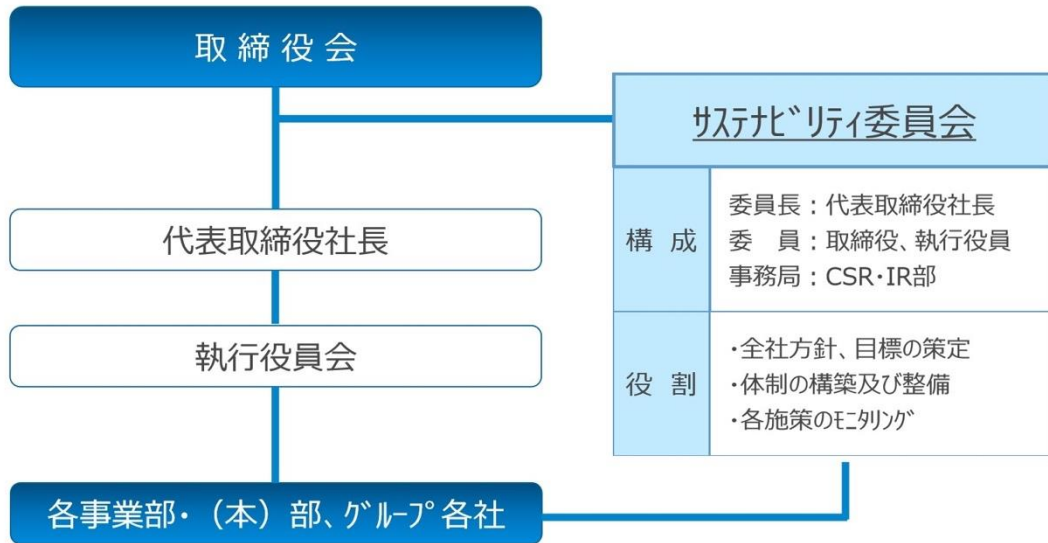
これらの重要課題に対する非財務目標につきましては、今後適切な目標を設定し、積極的に取り組んでまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## ガバナンス体制



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

33

なお、ESG への適切な取り組みを経営レベルで加速させさせるために、当社グループでは、サステナビリティ委員会を設置いたしました。

サステナビリティ委員会のガバナンス体制は、取締役会のもとにおき、独立社外取締役を含む取締役および執行役員をメンバーとし、運営してまいります。

## 株主還元・資本政策の基本方針

### 株主還元

- 成長投資の為に内部留保とのバランスを考慮しつつ、安定且つ持続的な配当を実施
- 株主資本配当率1.5%以上を目安とした還元

### 資本政策

- 成長性を捉えた事業機会への最適資源配分、財務健全性の確保、株主還元のバランスを考慮し、持続的に企業価値を向上させる
- 市場環境を勘案した機動的な自己株式取得



株主還元推移（配当金）：19/3期から4期連続の増配予想



Copyright © MATSUDA SANGYO CO.,LTD.

松田産業株式会社  
MATSUDA SANGYO CO., LTD.

35

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

最後に、株主還元につきまして、ご説明いたします。

株主還元は、資本政策の基本方針のもとで、安定かつ持続的な配当の実施と、市場環境を勘案した機動的な自己株式の取得を通じて、ご期待に応えてまいります。

なお、配当につきましては、安定かつ持続的な実施の方針のもと、株主資本配当率 1.5%以上を目安に実施することといたしました。中期経営計画を着実に実行し、企業価値向上と株主還元を通じて、ご期待に応えてまいります。

皆様からのより一層のご支援を申し上げ、私からのご説明は、以上とさせていただきます。

この後は、時間の許す限り、皆様からのご質問をお受けいたしたいと存じますので、よろしく願いいたします。

**司会：**ご説明ありがとうございました。

---

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会 [Q]**：それでは、ご案内のとおり、質疑応答に入らせていただきたいと思います。

ご質問のある方は、チャットにてご入力をよろしくお願いいたします。

ご質問ありがとうございます。それでは、司会からご質問を代読させていただきます。

一つ目のご質問です。中期計画の経営目標に関しまして、22年3月期の業績と比較すると、成長率が低く、営業利益率やROE、ROAは目標が切り下がっているようなのですが、妥当なんでしょうか、ご教示ください。

**松田 [A]**：22年3月期では、新型コロナ、地政学的なリスク、インフレ圧力ですとか、先行き不透明な状況が継続しましたけれども、その分、そのようなことも背景になって、貴金属相場の上昇ですとか、一部の特定の食品商品の市場好転による一過性の要因によって、大幅な利益に寄与した部分がありますことは事実です。

中期計画では、やはり”実力ベースでの目標”と考えておりますので、このような不確実性の高い状況下におきましても、社会変化に適応して着実に成長戦略を実行することで、取扱数量を安定的に拡大する中期経営計画になっております。

そのためにも、2022年度から2025年度までの期間中に累計300億円の投資を予定しておりますけれども、収益基盤の強化や、新規事業の展開に向けた中長期的な視野での投資と考えておりますので、中長期計画期間では固定費の上昇が先行してしまう状況もあります。

一時的に経営指標を圧迫することも織り込んでおりますので、したがって、直近の業績の一過性の要因ですとか、持続的な成長を実現するための投資などを勘案しまして、経営目標を設定したものですので、われわれは妥当な目標と考えております。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。それでは、二つ目のご質問に入りたいと思います。

二次電池のリサイクル事業に関しまして、いつまでにどのぐらいの事業規模になるイメージをお持ちか、ご教示ください。

**松田 [A]**：リチウムイオンバッテリーのリサイクル市場ですけれども、排出が増加してくるのが2025年以降であると、われわれとしても、業界的にも予想されています。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

したがって、当社としましては、2025年以降の拡大を狙って投資を含めた施策を進めております  
最中です。期待する事業規模については、現段階は協業先様との守秘義務ですとか、競合関係の中  
で必要な情報管理としましては、具体的な話はしづらい部分もあります。

当社としましては、貴金属関連事業の将来の柱の一つになるような事業として期待して、大切に育  
てていきたいと思っております。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。続きまして、3問目のご質問に入りたいと思います。

M&A などへの投資について、中期計画でもあまり話はなかったようですけれども、積極的に行う  
考えはないのでしょうか、ご教示ください。

**松田 [A]**：CSR・IRを担当した田中でございます。経営企画室を担当しておりますので、M&A  
のほうは、私からご回答いたします。

私ども、松田産業では、M&A について決して消極的ということではなくて、むしろ機会があれば積  
極的に取り組んでまいりたいと考えております。

ただし、会社といたしましては、当然、投資家ではなく事業家ということになりますので、やはり  
当社が行う事業に関連のないと言いましょうか、飛び地への投資ということは考えておりません。  
やはり当社事業との、あるいは当社事業によってシナジー効果が期待できる、そういったもの、さ  
らには、当然ながら企業価値向上につながる、そういったところに積極的な投資を考えてまいりた  
いと考えております。

この手の話につきましては、やっぱり中期計画などで描くのはなかなか非常に難しい内容でござい  
ますが、当然、機会ございましたら、スピードを持って果断に判断してまいりたいと考えておりま  
す。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。それでは、続きまして、ご質問をさせていただきます。

貴金属関連および食品関連の23年3月期予想の中で、数量増はおのおのどの程度を見ていらっし  
やいますか。22年3月期実績の伸びと比べて増えないように見えますけれども、なぜでしょう  
か、ご教示ください。

**田中 [A]**：CSR・IR部の田中からご回答させていただきます。

具体的な数量増についての話は、貴金属関連事業並びに食品関連事業につきましても、やはり品目  
もかなり多岐にわたりそれぞれということがございますので、こちらのほうは、回答は控えさせて  
いただきたいと思います。総じてというところでは、貴金属関連事業、食品関連事業も2桁パー

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



センチに近いところの数量の増加で、今回の次期の見通しを出させていただいているということでございます。

したがって、売上高増加との関係は、収益認識基準等の関係もございますが、それぞれの販売単価ですとか、そういったところに影響している内容になってございます。

以上でございます。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。もう1問入っております。

新・中期経営計画の期間に成長投資を300億円行う予定ですが、その割に業績は伸び悩むように見えます。その理由についてご教示ください。

**田中 [A]**：先ほどご説明いたしました新・中期経営計画期間では300億円と、かなり当社といたしましては大きな投資を計画しております。

その割に業績は、というお話でございますが、これはおそらく2025年度に示させていただいている経営目標になろうかと思えます。こちらにつきまして、今回成長投資で300億円を計画しているものの多くは、収益基盤強化や新規事業展開での事業規模拡大に向けた成長投資という内容のものが多くございます。

これは、今回の中期期間中に花が開いてリターン、というものも一部にはございますが、その多くは、やはりその次の期間、中長期的なところを狙った成長投資になりますので、今回の中期の最終年度2025年度での経営目標の中には、まだあまり多くリターンの部分が反映されていないとお考えいただければと、考えております。

以上でございます。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。

この後のご質問なのですけれども、もう1問入っております。多分最後のご質問になるかと思えます。

2026年3月期までには、設備投資などで業績が圧迫されるということだと思えます。それ以降の業績も見通されていると思いますが、どのような計画になっているのか、概要だけでもご教示ください。

**田中 [A]**：それでは、お答えいたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



“設備投資で業績圧迫”というのは減価償却費等との関係だと思いますが、2026年3月期、新・中期経営計画の最終年度までは投資をかなり進めてまいりますので、減価償却費の増加は当然ながら見込んでいるところでございます。

一方で、最終年度の26年3月期で、営業利益130億円という目標にさせていただいていますが、これは先ほど決算説明でお伝えした、2022年3月期の126億円の営業利益、そこから一過性の利益というお話をしましたが、それを除くと約100億円ちょっとになります。

そこから比べると、かなり実力で伸ばしていくということでございますので、基本的にはこの中期期間の中では、減価償却費は当然増えるけどもそこをきちっとクリアしながら業績を伸ばしていく、実力で伸ばしていく、という見通し・計画になっております。

また、それ以降の業績の見通しは、全く見通してないということではございませんが、これはまだその中期の先の話になってまいりますので、こちらのほうは、回答は控えさせていただければと思います。

私からは以上でございます。

**松田 [A] :** ありがとうございます。

補足をしますと、やはり今後、量の拡大に伴いまして、物流拠点等の拡充には、国内もそうですし、海外も含まれてくると思います。この辺に対しての投資は、かなり大規模になってくるとわれわれ考えておりますし、あと将来のESGに関する、環境問題に対する先行した投資も、今からやっておかなければならないと。

その他にも新商品開発等ありますけれども、それらをもって中期計画以降の事業規模拡大につなげていきたいと思っております。

以上です。

**司会 [M] :** ありがとうございます。

それでは、終了予定時間も近くなっておりますし、ご質問も出尽くしたようですので、これをもちまして、決算説明会を終了させていただければと思います。松田様、松田産業の皆様、ご説明ありがとうございました。

また、アナリストの皆様、本日はお忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



[了]

---

### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

